



Hak cipta dan penggunaan kembali:

Lisensi ini mengizinkan setiap orang untuk mengubah, memperbaiki, dan membuat ciptaan turunan bukan untuk kepentingan komersial, selama anda mencantumkan nama penulis dan melisensikan ciptaan turunan dengan syarat yang serupa dengan ciptaan asli.

Copyright and reuse:

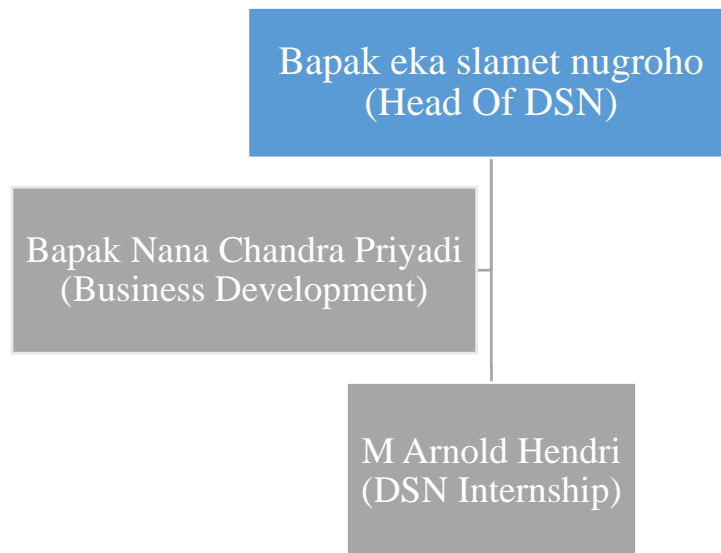
This license lets you remix, tweak, and build upon work non-commercially, as long as you credit the origin creator and license it on your new creations under the identical terms.

BAB III

PELAKSANAAN KERJA MAGANG

3.1 Kedudukan dan Koordinasi

Posisi penulis di PT. Zillion Tech Indonesia berada dalam divisi DSN (*Direct Sales Network*). Dimulai dari posisi teratas dalam divisi yang diisi oleh DSN project leader *Head of DSN* yaitu bapak Eka Slamet Nugroho yang dibantu oleh *Business Development* yaitu bapak Nana Chandra Priyadi, Kemudian penulis berada dibawah *Head of DSN* sekaligus *Business Development* yaitu bapak Nana Chandra priyadi yang bertugas dalam melakukan penjualan barang yang terdapat pada DSN Zilingo dan juga mengurus program Retention yang dibuat oleh tim sales dan marketing, setelah itu didiskusikan dengan Bapak Eka Slamet Nugroho untuk meminta *approved* dari beliau. Penulis berkoordinasi langsung dengan para mentor selama 5 bulan untuk membantu dalam membuat *marketing strategy* untuk membantu pnjualan dari DSN Zilingo selama bekerja di Zilingo Indonesia



Sumber: Data Perusahaan (2019)

Gambar 3. 1 Struktur organisasi DSN Zilingo Indonesia

Pada hari pertama bekerja, penulis mendapatkan pengenalan mengenai pengenalan dari DSN Project ini dan untuk apa DSN ini dibuat di dalam PT Zillion

Tech Indonesia. Pengenalan tersebut diberikan oleh Bapak Eka Slamet Nugroho. Selama melaksanakan kegiatan kerja magang dan proses pembuatan laporan, penulis mendapatkan bantuan dari General Manager dan juga manager sales baik dalam membuat *marketing strategy* hingga mendapatkan data-data perusahaan yang diperlukan dalam laporan magang

Penulis diberikan kepercayaan dalam membantu perusahaan dalam membuat strategi pemasaran, konsep untuk meningkatkan awareness, merancang konsep *Customer Engagement* dari DSN PT. Zillion Tech Indonesia bersama rekan kerja magang dan penulis.

3.2 Tugas yang dilakukan

Dalam proses pelaksanaan kerja magang yang dilakukan pada tanggal 21 februari 2019 hingga 23 juli 2019, penulis melakukan berbagai macam tugas yang diberikan oleh General Manager dan manager sales yang juga akan dijelaskan berdasarkan tujuan dan koordinasi.

Tabel 3. 1 Tugas Yang Dilakukan

No	Jenis Pekerjaan	Koordinasi	Hasil
1	Melakukan Telemarketing Database Zilingo B2C	Bapak Eka Slamet Nugroho (<i>Head Of DSN</i>)	<ul style="list-style-type: none"> - Memperkenalkan DSN Zilingo Indonesia kepada <i>customer</i> Zilingo B2C - Menambah member reseller untuk DSN Zilingo Indonesia
2	Melakukan <i>Customer Care</i>	Bapak Eka Slamet Nugroho (<i>Head Of DSN</i>)	<ul style="list-style-type: none"> - Membantu Customer yang mengalami kesulitan dalam belanja atau menjawab pertanyaan seputar pembelian seperti barang sampai berapa hari,

No	Jenis Pekerjaan	Koordinasi	Hasil
			<i>Refund</i> pembelian dll. Agar konsumen tetap loyal membeli produk di DSN Zilingo Indonesia.
3	Melaksanakan acara seminar kampus <i>Digipreneur</i> DSN Zilingo Indonesia.	Bapak Eka Slamet Nugroho (<i>Head Of DSN</i>)	<ul style="list-style-type: none"> - Melaksanakan seminar untuk meningkatkan <i>brand awereness</i> terhadap DSN Zilingo Indonesia - Menjual Produk yang ada di DSN Zilingo Indonesia - Mendapatkan reseller baru dari setiap mahasiswa yang mengikuti event seminar tersebut. - Memberikan materi tentang kewirausahaan dan DSN Zilingo Indonesia menjadi solusi mudah untuk melakukan wirausaha.
4	Menjalin Komunikasi Dengan Kampus	Bapak Eka Slamet Nugroho (<i>Head Of DSN</i>)	<ul style="list-style-type: none"> - Agar tetap terjalin hubungan yang baik antara perusahaan dengan kampus - Tetap melakukan pembelian di DSN Zilingo Indonesia

No	Jenis Pekerjaan	Koordinasi	Hasil
5	Memastikan <i>Stock</i> Barang	Bapak Eka Slamet Nugroho (<i>Head Of Dsn</i>)	<ul style="list-style-type: none"> - Memastikan produk/stock barang yang sudah <i>live</i> di website atau di aplikasi zilingoasiamall.com ada dan kuanititas barang -
6	Meeting Dengan Vendor	Bapak Eka Slamet Nugroho (<i>Head Of DSN</i>), Bapak Nana Chandra Priyadi (<i>Business Development</i>)	<ul style="list-style-type: none"> - Mengetahui negosiasi dengan pihak vendor - Mendapatkan tambahan produk baru untuk DSN Zilingo Indonesia
7	Membuat Promo Produk Dan <i>Social Media</i> DSN Zilingo Indonesia	Bapak Eka Slamet Nugroho (<i>Head Of DSN</i>), Bapak Nana Chandra Priyadi (<i>Business Development</i>)	<ul style="list-style-type: none"> - Agar konsumen menjadi loyal dan tetap memberikan harga terbaik dibandingkan dengan <i>competitor</i>. - Mengetahui kegiatan selama 1 bulan ingin melakukan promo apa saja dan barang yang akan diberikan promo - Mengeluarkan produk barang yang sudah lama tidak laku dan tersimpan di gudang
8	Pergantian Nama DSN Zilingo Indonesia.	Bapak Eka Slamet Nugroho (<i>Head Of DSN</i>), Bapak Nana Chandra Priyadi (<i>Business Development</i>)	<ul style="list-style-type: none"> - Agar memiliki nama <i>brand</i> yang Tidak terkesan nama komunitas reseller

3.3 Uraian Pelaksanaan Magang

3.3.1 Proses pelaksanaan

1. Melakukan Pendaftaran Magang

Sebagai langkah awal memulai praktik kerja magang, penulis membuat beberapa akun website pencari magang/kerja guna mencari lowongan tentang magang, selain itu penulis pun terus memantau email UMN student, karena pihak kampus rutin memberikan pemberitahuan perihal lowongan magang dan lowongan kerja. Mendengar dari referensi dari teman bahwa ada lowongan pada PT. Zillion Tech Indonesia untuk program magang maka tepat pada tanggal 19 februari 2019 penulis mengirim *email* kepada bapak eka slamet Nugroho sebagai *Head Of DSN*.

2. Konfirmasi Telfon dari bapak Eka Slamet Nugroho

Pada tanggal 20 februari 2019 penulis mendapatkan balasan berupa telfon dari bapak eka slamet Nugroho. Pada pembicaraan melalui telfon tersebut, penulis diberitahukan untuk melakukan proses Interview pada tanggal 21 februari 2019 pukul 11.00 WIB. Kemudian penulis menyatakan akan datang untuk menghadiri *interview* yang akan diadakan di kantor *Head Office* Zilingo Indonesia.

3. Tahap Interview

Pada tahap ini penulis melakukan interview bersama bapak Eka Slamet Nugroho selaku *Head of DSN*, dimana dalam tahap interview ini bapak Eka Slamet Nugroho menanyakan seputar pengalaman kerja/magang yang sudah pernah dilakukan sebelumnya. Setelelah proses interview dilakukan pak Eka Nugroho Santoso memutuskan untuk menerima penulis sebagai mahasiswa magang di DSN Zilingo Indonesia selama periode 21 februari 2019 – 23 may 2019.

4. Tahap Orientasi mahasiswa magang

Di tanggal yang sama setelah interview penulis diperkenalkan pada rekan kerja satu divisi DSN Zilingo Indonesia. Penulis langsung ditempatkan dibawah koordinasi dari Bapak Nana Chandra Priyadi sebagai *Business Development* serta

diperkenalkan juga mengenai pekerjaan apa saja yang dilakukan pada DSN Zilingo Indonesia.

5. Implementasi Kerja Magang

Dalam masa praktik kerja magang, penulis diberikan berbagai macam job desk. Pekerjaan yang dilakukan oleh penulis seperti belajar mengenai cara/mechanisme yang dilakukan untuk melakukan penjualan yang terdapat pada DSN Zilingo dimana di dalam-nya terdapat 3 komponen penting untuk mendukung bagaimana cara untuk dapat melakukan penjualan dengan baik dan benar. 3 komponen itu adalah *sales*, *retention*, dan *sourcing*

3.3.2 Periode Praktik Kerja Magang

a. Melakukan Telemarketing pada Database Zilingo B2C

Terhitung sejak tanggal 21 februari 2019, penulis telah melakukan praktik kerja magang di DSN Zilingo Indonesia, dan tugas utama yang diberikan oleh Bapak Eka Slamet Nugroho adalah melakukan telepon kepada *customer* zilingo B2C, dimana *customer* Zilingo B2C itu belum pernah mengetahui adanya platform Zilingo B2B yaitu www.zilingoasiamall.com yang di dalam platform tersebut terdapat toko DSN Zilingo Indonesia. Untuk itu tugas penulis adalah memperkenalkan apakah DSN Zilingo Indonesia itu, apa keunggulan dari DSN Zilingo Indonesia, dan pada akhirnya mengajak *customer* Zilingo B2C agar mau bergabung dengan DSN Zilingo Indonesia, menjadi *reseller member*, dan melakukan pembelian pada barang yang ada di DSN Zilingo Indonesia. Disini penulis juga mengajak untuk para *member* yang sudah bergabung sebagai *reseller* dapat mengajak kerabat untuk berpartisipasi menjadi *reseller* DSN Zilingo Indonesia, apabila berhasil mengajak satu orang untuk bergabung menjadi *reseller* baru akan mendapatkan insentif sebesar Rp20.000 setiap satu orang yang sudah bergabung dengan minimal pembelian satu produk pada DSN Zilingo Indonesia, insentif tersebut akan diakumulasi setiap bulan.

ZILINGØ

Formulir Pendaftaran Reseller - GaraSell oleh DSN Indonesia

Hi, please input your details here in order to register for the trial of the Zilingo Direct Seller Network

* Required

Nama Lengkap *

Your answer

Usia *

Your answer

Jenis Kelamin *

☐ Female / Perempuan

☐ Male / Laki-Laki

Alamat Lengkap (tempat tinggal) *

Your answer

Provinsi *

Your answer

Pekerjaan *

☐ Pelajar/Mahasiswa

☐ Karyawan

☐ Ibu Rumah Tangga

☐ TNI/Polri/PNS

☐ Wiraswasta

☐ Other: _____

No. Handphone *

Your answer

Alamat E-Mail *

Your answer

Nama Referensi *

Your answer

SUBMIT

Sumber: Data Perusahaan (2019)

Gambar 3. 2 Form Pengisian Member Reseller DSN Zilingo Indonesia

Pada gambar 3.2 merupakan bentuk form yang harus diisi oleh calon reseller baru. Untuk pendaftaran tidak pungut biaya dan tidak harus langsung membeli produk dari DSN Zilingo Indonesia ketika baru bergabung. Form pendaftaran ini menjadi syarat mutlak apabila konsumen ingin membeli produk dari DSN Zilingo Indonesia Untuk yang belum melakukan Pendaftaran ini tidak bisa melakukan pembelian di DSN Zilingo Indonesia.

A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M
Buyer Name	Buyer Phone Num	Buyer Email Id	Buyer Zip	Buyer Address	Buyer Province	Buyer City	Buyer District	Product Grouping	Store Name			
Rani Ramani	6281200463311	ruminurhayati3@gmail.com	16412	Perumahan Ferari	Jawa Barat	Kota Depok	Sukmajaya	Fashion - Footwear	Dr. Kevin Shoes			
popoi	6282289515818	popoi@gmail.com	50134	Jalan Kiriim Jember	DKI Jakarta	Kota Administrasi	Tembora	Fashion - Footwear	Aurora			
Normalik	6282289515818	normalik0516@gmail.com	97574	Armedindih Indor	Maluku	Kab. Buru	Namlea	Fashion - Footwear	Koleksi CEMARA			
Rudi Asenik	62812000001	rudiasek@gmail.com	20857	Jl. Sutomo 57 (sebel	Sumatera Utara	Kab. Langkat	Debalan	Fashion - Footwear	Dr. Kevin Shoes			
Nurul Radriyah	6285235186226	nurul_wardah50@gmail.com	67291	Jl. Pakuniran no 36	Jawa Timur	Kab. Probolinggo	Paiton	Fashion - Footwear	Dr. Kevin Shoes			
Shinta Rahayu Ningtyas	6289528510207	shinta.rahayuningtyas@gmail.com	64112	Jl. Kawi Gang 3 no. 2	Jawa Timur	Kota Kediri	Mojoroto	Fashion - Footwear	Dr. Kevin Shoes			
emmi jelita	6281211683086	emijelita@gmail.com	16439	Perumahan Pemat	Jawa Barat	Kota Depok	Pancoran Mas	Fashion - Footwear	Waski Official	22 Maret		
Ulin Wahyuni	6285708176888	ulin.wahyuni84@gmail.com	66151	Dsn kembangan rt 4	Jawa Timur	Kab. Blitar	Sanankulon	Fashion - Footwear	Dr. Kevin Shoes			
Ibu masitoh atau intan	87875489056	fauziah.sriintan@yahoo.com	17421	Jalan alhusna rt 01	Jawa Barat	Kota Bekasi	Jatiasih	Fashion - Footwear	Dr. Kevin Shoes			
YANTI BAPAK SAMAI	6285755179092	rennil.renno@gmail.com	60000	Dusun persawahan	Jawa Timur	Kab. Sidoarjo	Porong	Fashion - Footwear	Dr. Kevin Shoes			
Anik Rahmawati	6285648777114	akuedfisanabilla@gmail.com	61111	Bj.net jl raya sekap	Jawa Timur	Kab. Gresik	Ujung Pangkah	Fashion - Footwear	Kintakun Store			
Agung Prandiyo	6282282000323	putraagung14@gmail.com	30115	Rumah Sakit Pelab	Sumatera Selatan	Kota Palembang	Ilir Timur II	Fashion - Footwear	Dr. Kevin Shoes			
leydi Posumag Menengal	6282289808175	leidyposuma@yahoo.co.id	95986	Tombatu 2 barat ja	Sulawesi Utara	Kab. Minahasa Ten	Tombela	Fashion - Footwear	Batik Alhadi			
Cristina Pitarsina Halimurti	6282289808175	tinintias@yahoo.com	99910	Jln hasanudin loror	Papua	Kab. Mimika	Timika	Fashion - Footwear	Kaiser Sepatu			
Shintia Hasya Veloevika	6285774481032	rimakusuma33@yahoo.com	41371	Perum grya kondor	Jawa Barat	Kab. Karawang	Karawang Timur	Fashion - Footwear	Dr. Kevin Shoes			
Purita Tanjung	6282284555835	ediz74468@gmail.com	28791	Tuko Flok Creative	Riau	Kab. Meranti	Teling Tinggi	Fashion - Footwear	JAVA SEVEN			
yana	81278103165	mpokiyana@gmail.com	85153	Jalan pramuka, gan	Lampung	Kota Bandar Lampu	Kemiling	Fashion - Footwear	Dr. Kevin Shoes			
Dasniet	6282199478880	dasniet14@gmail.com	97853	Depan RSUD wedo	Maluku Utara	Kab. Halmahera Te	Weda	Fashion - Footwear	Koleksi CEMARA			
Rina handayani	85856543347	rinazidhanhari@gmail.com	66218	Jalan mastrip 1/98	Jawa Timur	Kab. Tulungagung	Tulungagung	Fashion - Footwear	Dr. Kevin Shoes			
Musyafarah	89962579991	cantix_ocha@gmail.com	45222	Jl. murah nara no 2	Jawa Barat	Kab. Indramayu	Sindang	Fashion - Footwear	Dr. Kevin Shoes			
Arsyad	6283861973495	arsyad01@gmail.com	17510	Jne jelalen Jaya Ru	Jawa Barat	Kab. Bekasi	Tambun Utara	Fashion - Footwear	Dr. Kevin Shoes			
Wega Eria	6282143551645	wegaria@gmail.com	76252	Sebrang BPD lama	Kalimantan Timur	Kab. Paser	Batu Sopang	Fashion - Footwear	Dr. Kevin Shoes			
Hearly	6281244127721	herlynaioan@gmail.com	95126	Jalan Sijwa No. 29	Sulawesi Utara	Kota Manado	Tikala	Fashion - Footwear	JAVA SEVEN			
lailin edji	628233530849	lailinay@gmail.com	68112	08233530849 Per	Jawa Timur	Kab. Jember	Padrang	Fashion - Footwear	Kintakun Store			
mama lila	6287821642322	vitaff158@gmail.com	16417	Jl pinus raya blok a	Banten	Kota Tangerang	Benda	Fashion - Footwear	Dr. Kevin Shoes			
NUR AFNI LULE	6282112236200	nurafnilule@gmail.com	97735	KOST MANDIRI Lord	Maluku Utara	Kota Ternate	Ternate Utara	Fashion - Footwear	Koleksi CEMARA			
Melinda	6282198586583	melindaxeling@gmail.com	98457	Aimes unit 1 Jalen	Papua Barat	Kab. Sorong	Aimes	Fashion - Footwear	Koleksi CEMARA			
Mhey Manafe	6285287639615	mersivonmanafe8@gmail.com	99921	Mall Ramayana Kol	Papua	Kota Jayapura	Alepura	Fashion - Footwear	Calvien Shop			
Milda	6282317772121	milidopangoro2311@gmail.com	90224	Futsal bolevard ont	Papua	Kota Jayapura	Jayapura Selatan	Fashion - Footwear	ZILFASHION			
Yelining Melikah	6287758722020	yelining16@gmail.com	65163	Jl raya boro utara d	Jawa Timur	Kab. Malang	Kepenjari	Fashion - Footwear	Dr. Kevin Shoes			
Martha Lina	81210799626	ziannisa123@gmail.com	16230	Savana hijau blok d	Jawa Barat	Kab. Bogor	Tajurhalang	Fashion - Footwear	Dr. Kevin Shoes			
Ibrahim Aquarium	6282284243221	dinarahmawati87@gmail.com	16320	Kp. kedung Jawa Ru	Jawa Barat	Kab. Bogor	Bojonggede	Fashion - Footwear	Dr. Kevin Shoes			
Mama Hafiz	6287741742723	ngesti997@gmail.com	41314	Perum Gading Elok	Jawa Barat	Kab. Karawang	Karawang Timur	Fashion - Footwear	Dr. Kevin Shoes			
Halimah	6282284243221	taufiqurrahman9077@gmail.com	71254	Desa sungai pinang	Kalimantan Selatan	Kab. Hulu Sungai Se	Udaha Selatan	Fashion - Footwear	Koleksi CEMARA			
Sifa Fauziah	6289602639796	syfauziah@gmail.com	16412	Jl kemang raya 1 no	Jawa Barat	Kota Depok	Sukmajaya	Fashion - Footwear	Dr. Kevin Shoes			
TRI RAHAYU	87781951888	tryrahayu09@gmail.com	10240	JALAN KEBON KACAK	DKI Jakarta	Kota Administrasi	Tanah Abang	Fashion - Footwear	Dr. Kevin Shoes			
Nicky Lakari	62813421111807	laktia.adika@yahoo.com	08481	Sel neri 2 unisai S	Papua Barat	Kab. Paniai	Unisai	Fashion - Footwear	Dimas shoes			

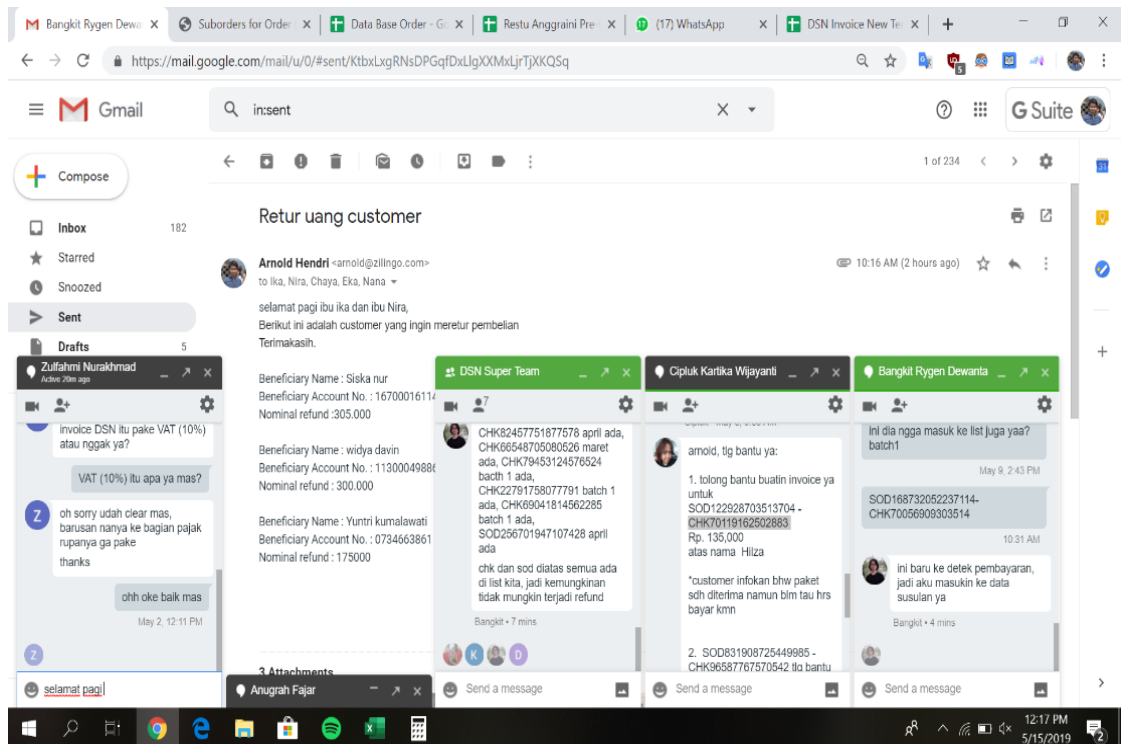
Sumber: Data Perusahaan (2019)

Gambar 3. 3 Database Customer Zilingo B2C

Berikut ini adalah data customer Zilingo B2C yang harus di *call* setiap hari guna meningkatkan *brand awereness* dari DSN Zilingo Indonesia nanti akan di support dari berbagai macam *marketing strategy*. Untuk *call* setiap hari penulis memiliki target 20 customer yang berhasil di *call* dengan harapan setiap hari mendapat customer baru untuk reseller dari DSN Zilingo Indonesia.

b. Melakukan *Customer Care*

Selain melakukan telemarketing untuk *brand awereness* DSN Zilingo Indonesia, penulis juga berperan sebagai customer service karena disamping itu masih ada beberapa customer yang mengalami kendala saat melakukan pembelian atau customer yang ingin bertanya mengenai pengiriman barang, menanyakan soal stock barang, customer yang ingin melakukan refund, dan lain sebagainya.



Sumber: Data perusahaan (2019)

Gambar 3. 4 List Database Zilingo B2C

Penulis melakukan ini dengan tujuan agar reseller member dari DSN Zilingo Indonesia tetap loyal terhadap perusahaan Zilingo. Penulis secara rutin melakukan komunikasi kepada konsumen dengan harapan mendapatkan loyalitas pelanggan.

c. Melakukan Seminar acara DSN Zilingo Indonesia

Disaat penulis melakukan praktik kerja magang, penulis mendapatkan tugas lain berupa serangkaian acara di beberapa kampus yaitu kampus Politala (Banjarmasin), STIE STMIK ASIA (Malang), Universitas Kanjuruhan (Malang), UNISKA, STIE Kucecwara (Malang), dan UKRIDA (Jakarta). Tujuan dari diselenggarakannya acara seminar kampus adalah memperkenalkan DSN Zilingo Indonesia dengan harapan mahasiswa dapat berwirausaha melalui program DSN Zilingo Indonesia dimana semua produk yang dijual di dalam DSN Zilingo Indonesia memiliki harga grosir sehingga mahasiswa dapat melakukan penjualan lagi dari produk yang ditawarkan oleh DSN Zilingo Indonesia. Dari total 7 kampus yang diikuti, penulis mendapatkan kesempatan mengikuti acara pada kampus

UKRIDA, sisanya dari 6 kampus penulis menetap di kantor dan memastikan semua produk sudah *live* pada website atau aplikasi agar ketika mahasiswa ingin membeli produk dapat langsung memesan melalui website atau aplikasi yang sudah tersedia di www.zilingoasiamall.com. Pembicara seminar dilakukan oleh bapak Nana Chandra Priyadi selaku *Business Development* lalu tugas penulis dan tim mempersiapkan display barang agar mahasiswa dapat melihat contoh dari barang yang dijual oleh DSN Zilingo Indonesia



Sumber: Dokumentasi Pribadi (2019)

Gambar 3. 5 Kegiatan Seminar DSN Zilingo Indonesia di Ukrida

Seperti pada Gambar 3.5 DSN Zilingo Indonesia mengusung tema Digipreneur Zilingo Indonesia. Setelah melakukan seminar, penulis bertugas juga untuk mencari data reseller terbaru dari kampus UKRIDA untuk mahasiswa yang mengikuti acara seminar dari DSN Zilingo Indonesia.

d. Menjalin Komunikasi Dengan Kampus

Setelah serangkaian acara kampus selesai, penulis diberikan tugas untuk tetap menjalin komunikasi dengan kampus yang sudah dikunjungi oleh DSN Zilingo Indonesia yang bertujuan untuk menjalin hubungan yang baik antara perusahaan dengan pihak kampus yang sudah pernah didatangi oleh DSN Zilingo Indonesia. Setiap kampus memiliki masing-masing satu PIC dimana penulis dapat menghubungi langsung apabila ada sesuatu yang ingin ditanyakan atau penulis ingin menanyakan kabar tentang antusiasme para mahasiswa untuk berwirausaha.



Sumber: Dokumentasi Chat Via Whatsapp (2019)

Gambar 3. 6 Chat Grup Whatsapp Kampus

Pada gambar diatas adalah contoh cara DSN Zilingo Indonesia menjalin komunikasi dengan pihak kampus yang sudah di datangi, salah satu cara DSN Zilingo Indonesia untuk tetap menjalin komunikasi dengan dibuatnya grup yang berisi satu PIC dan mahasiswa yang sudah mengikuti seminar di acara Digipreneur Zilingo Indonesia. Penulis pun menjalin komunikasi dengan setiap PIC kampus

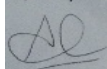


apabila terjadi kendala dalam melakukan pembelian atau sekedar bertanya tentang barang yang ready stock.

Form Peminjaman Sampel

Nama : Analisa Tanggal : 20 mei 2019
 Alamat : jl.terusan borobudur (angkrikan bebek blater cak yadi)
 No Telp : 0853 3918 5325 Nomor : 003
 Email : Analisa419@gmail.com
 Instansi : STIE ASIA malang

No	Item Code	Item Name	Price	Colour	Size	Qty
1	2301-mocca	silky soft legging	20.000	mocca	free size	1
2	2301-green	silky soft legging	20.000	green	free size	2
3	2301-yellow	silky soft legging	20.000	yellow	free size	2
4	2301-047	silky soft legging	20.000	maroon	free size	2
5	2301-purple	silky soft legging	20.000	purple	free size	1
6						
7						
8						
9						
10						
11						
12						
13						
14						
15						
Total Qty						8

Masa Peminjaman : ☐ 7 Hari ☒ 14 Hari

Request By :  Arnold H
 Receiver: Analisa
 Sourcing:  Kinantyas M
 Approv by :  Eka Nugroho

Sumber: Data Perusahaan (2019)

Gambar 3. 7 Form Peminjaman Sample

Selanjutnya untuk lebih meningkatkan daya minat mahasiswa untuk melakukan wirausaha, langkah yang dilakukan adalah dengan melakukan peminjaman sample. Melalui peminjaman sample ini mahasiswa dapat meminjam barang terlebih dahulu tanpa harus melakukan pembayaran. Apabila barang yang sudah dipinjam telah laku maka mahasiswa dapat melakukan pembayaran. Namun apabila barang tersebut tidak laku pihak DSN Zilingo Indonesia akan menarik kembali barang yang sudah dipinjam oleh mahasiswa. Peminjaman sample hanya dapat dilakukan untuk mahasiswa dan dosen dari kampus yang sudah terjalin kerjasama oleh DSN Zilingo Indonesia dan tidak berlaku untuk reseller umum. Mekanisme peminjaman sample dapat dilakukan dengan menghubungi kontak yang sudah diberikan yaitu penulis. Setelah mahasiswa melakukan request sample,

selanjutnya penulis memberikan form seperti gambar yang diatas lalu penulis meminta *approved* dari Bapak Eka Slamet Nugroho selaku *Head Of DSN* dan Ibu Kinantyas Mutiasari G selaku *sourcing*, apabila barang telah di *approved* maka barang sudah bisa dikirim kepada mahasiswa dengan masa waktu yang telah ditetapkan yaitu 14 hari dari waktu peminjaman.

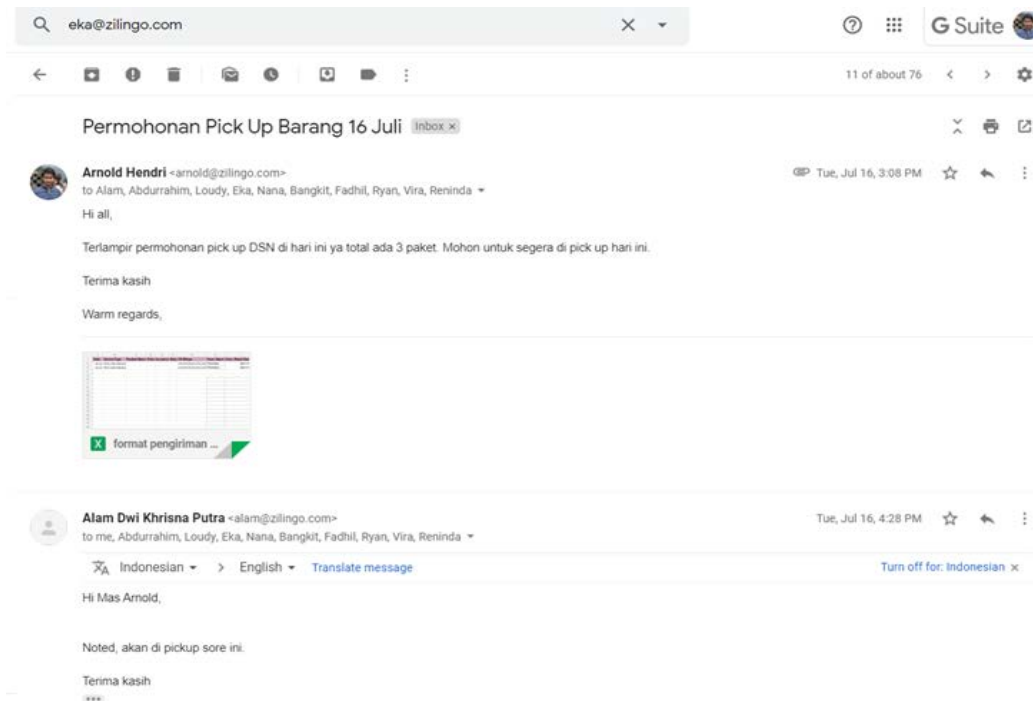
e. Memastikan stock barang

Untuk memastikan proses penjualan terus berjalan dengan baik, penulis dan tim *sourcing* bekerja sama untuk memastikan setiap barang yang sudah di upload pada platform www.zilingoasiamall.com tersedia pada *warehouse* zilingo agar tidak terjadi kesalahan pada platform dan *warehouse*. Data selalu di update setiap hari untuk memastikan barang tersebut tetap ada, namun apabila barang yang sudah terupdate habis, penulis langsung melakukan penurunan produk dari platform www.zilingoasiamall.com.



Sumber: Dokumentasi Pribadi (2019)

Gambar 3. 8 Penulis Melakukan Cek Stock Barang



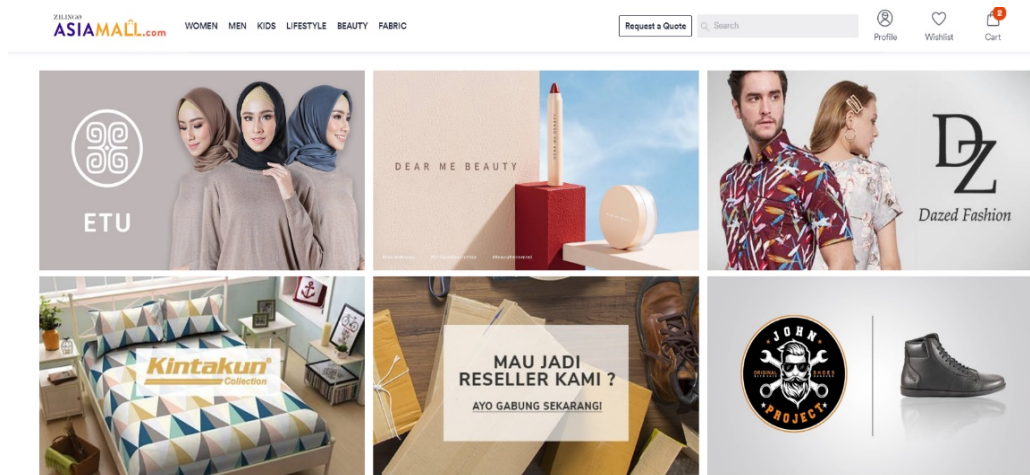
Sumber: Email Perusahaan (2019)

Gambar 3. 9 Permohonan *Pick Up* barang DSN Zilingo Indonesia

Disini penulis melakukan tugas mengurus pengiriman barang yang akan dikirim ke kantor Zilingo, karena terkadang *warehouse* mengalami kendala pengiriman barang yang banyak. Jadi pada saat DSN Zilingo Indonesia sedang melakukan promo diskon lebaran contohnya, untuk mempercepat pengiriman barang dikirim ke kantor zilingo untuk selanjutnya akan di *packing* oleh *sourcing*.

f. Meeting Dengan Vendor

Adapun penulis mengikuti proses Meeting dengan vendor apabila ada barang baru yang ingin masuk. Disini penulis melakukan negosiasi dengan pemilik produk, pembahasannya soal barang yang ingin dijual, harga produk, dan sistem pembayaran vendor. Proses pemilihan vendor yang bisa masuk untuk menjual produk di dalam DSN Zilingo Indonesia adalah sudah memiliki pangsa pasar, setelah itu melihat sample produk yang akan dijual pada DSN Zilingo Indonesia apakah produk tersebut memiliki kualitas yang baik sehingga dapat dijual pada platform DSN Zilingo Indonesia.



Sumber: Zilingoasiamall.com (2019)

Gambar 3. 10 Tampilan Utama Website Zilingo Asia Mall

Berikut ini adalah 5 produk yang sudah terjalin kerjasama-nya dengan DSN Zilingo Indonesia yaitu produk hijab dari Restu Anggraini (ETU), Dear Me Beauty (Make up), Dazed Fashion (Kaos&kemeja), Kintakun (Sprei), dan John Project (Sepatu Boots). Setiap produk yang masuk ke dalam DSN Zilingo Indonesia memiliki harga grosir, untuk itu vendor harus memberikan harga *supplier* kepada DSN Zilingo Indonesia.



Sumber: Dokumentasi Pribadi (2019)

Gambar 3. 11 Penulis Melakukan Meeting Dengan Vendor

Disini penulis dan rekan melakukan meeting dengan vendor. Dari 6 produk yang sudah menjalin kerjasama dengan DSN Zilingo Indonesia, penulis diberikan

kesempatan oleh bapak Eka Slamet Nugroho selaku *Head Of DSN* untuk mengikuti agenda meeting dengan 2 produk yang akan masuk di DSN Zilingo Indonesia dan ikut bernegosiasi dengan produk john project (sepatu boots) dan dazed fashion, untuk kedua produk pada akhirnya kerjasama dengan DSN Zilingo Indonesia karena kedua produk tersebut sudah memiliki pasar tersendiri untuk produknya dan memiliki kualitas barang yang baik dan memiliki harga yang cukup murah di pasaran.

g. Membuat Promo Produk Dan Social Media DSN Zilingo Indonesia

Untuk tetap terus meningkatkan penjualan produk pada DSN Zilingo Indonesia, penulis melakukan serangkaian promo untuk setiap produk yang mulai mengalami penurunan penjualan. Untuk program promo penulis dan rekan melakukannya dengan melihat tanggal pada bulan tersebut sedang ada hari besar apa seperti contoh pada bulan sedang ada lebaran, event PRJ, promo pertengahan tahun, dan lain-lain.

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J
1										
2										
3	No	Theme	Product	Discription (Mechanism/Target)	Date	Target New Reseller	Target Order	Target Value	Cost	Marketing
4	Acquisition Reseller									
19						3,554	2,415	159,250,000	43,850,000	
20	Retention Program									
21	1	After Lebaran Clearance	All sku muslim wear dan pray	Gunakan voucher 30.000 IDR dengan minimum pembelian 60.000 IDR	12 - 18 June 2019		500	30,000,000	15,000,000	IG, WA, Email
22	2	Promo PRJ	all sku display on PRJ	Gunakan voucher potongan 20% untuk pembelian produk PRJ, min pembelian 50K	19 - 25 June 2019		250	12,500,000	2,500,000	IG, WA, Email
23	3	DSN Zilingo Fashion Week	All Fashion (kec muslim wear)	Gunakan voucher potongan 30% untuk pembelian produk PRJ, min pembelian 100K	26 June - 2 Jul 2109		250	25,000,000	7,500,000	IG, WA, Email
24	4	Mid Year Clearance (additional)	All product	Gunakan voucher potongan 40% untuk pembelian produk , min pembelian 100K	24 - 30 June 2019		500	50,000,000	20,000,000	IG, WA, Email
25	5	Cross Selling	Accessories Hijab, Muslim Wear	Added disc 10% (voucher)	15 - 30 June 2019		200	16,000,000	1,600,000	IG, WA, Email
26	6	Cross Selling - Existing Reseller (Exr RA Hijab)		Buy 2 Get 1 Free (RA Hijab)	15 - 30 June 2019		300	27,000,000	9,450,000	IG, WA, Email
27	7	Back to Basic	All Basic T Shirt	Gunakan voucher potongan 40% untuk pembelian produk , min pembelian 100K						
28	8	Keep Clean Your Shoes!	All sku spotless	Gunakan voucher 20.000 IDR dengan minimum pembelian 60.000 IDR						
29	9	Women Fashion week	all sku Women Product	Gunakan voucher potongan 20.000 untuk min pembelian 60K						
30	10	Restu Anggraini Special offer	All sku Restu Anggraini	Gunakan voucher potongan 20.000 untuk min pembelian 60K						
31	11	Hari Merdeka Harga Suka suka	All Fashion (kec muslim wear)	Gunakan voucher potongan 17.000 untuk min pembelian 45K						

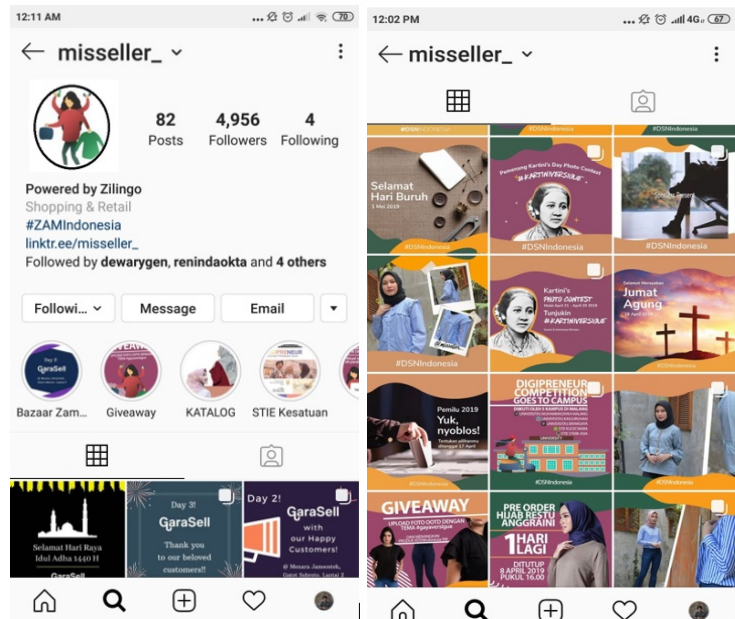
Sumber: PT Setia Store with Inventory

Sumber: Data Perusahaan (2019)

Gambar 3. 12 Timeline Promo

Di dalam *marketing plan* seperti gambar di atas, penulis dan rekan melakukan serangkaian promo pada saat setelah lebaran dan stock berbagai macam muslim masih tersisa ketika di bulan puasa kemarin maka dari itu penulis dan rekan melakukan promo “After Lebaran Clearance” dengan tujuan semua stock dapat

terjual habis. Mekanisme untuk melakukan promo, pertama hal yang dilakukan konfirmasi dengan tim *sourcing* untuk produk baju muslim apa saja yang bisa diberikan harga promo dan tidak lupa disertakan mekanisme belanja seperti “Gunakan voucher 30.000 IDR dengan minimum pembelian 60.000 IDR” setelah itu menunggu *approved* dari Bapak Eka Slamet Nugroho untuk menjalankan serangkaian dari program promo yang sudah dibuat.



Sumber: Social Media Misseller_ (2019)

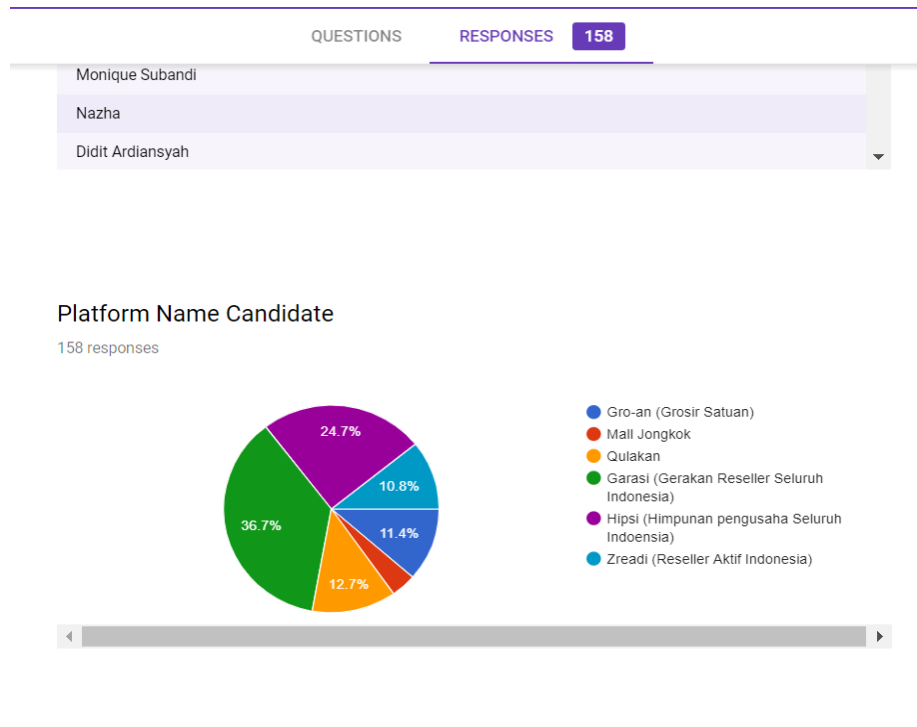
Gambar 3. 13 Kegiatan Social Media DSN Zilingo Indonesia

Berikut ini adalah contoh salah satu Social Media yang dimiliki oleh DSN Zilingo Indonesia, pada Instagram tersebut berisi tentang informasi untuk para konsumen untuk mengetahui kegiatan apa yang sedang berlangsung pada DSN Zilingo Indonesia mengenai promo dari produk, informasi mengenai kegiatan acara lomba yang kita selenggarakan untuk setiap kampus yang sudah terjalin kerjasama oleh DSN Zilingo Indonesia.

Untuk mekanisme pembuatan konten dan desain, untuk setiap konten dan desain yang ada pada social media, penulis dan rekan melakukan diskusi untuk kegiatan setiap bulannya. Seperti pada gambar diatas untuk kegiatan “RAMADAN PHOTO CONTEST” dimana lomba tersebut dibuat DSN Zilingo Indonesia, dengan dibantu oleh tim desain dari Zilingo B2C untuk membantu DSN Zilingo Indonesia. Proses kreatif dilakukan oleh penulis dan rekan untuk membuat konsep konten dan desain lalu setelah itu tim desain akan mengimplementasikan desain yang telah dibuat konsepnya dari penulis dan rekan. penulis dan rekan melakukan diskusi untuk seperti apa desain yang akan di *published* pada social media ketika sudah sepakat dengan desain yang diinginkan, semua tahapan dari pembuatan konten dan desain harus mendapatkan *approved* terlebih dahulu dari bapak Eka Slamet Nugroho selaku *Head Of DSN*.

h. Pergantian Nama DSN

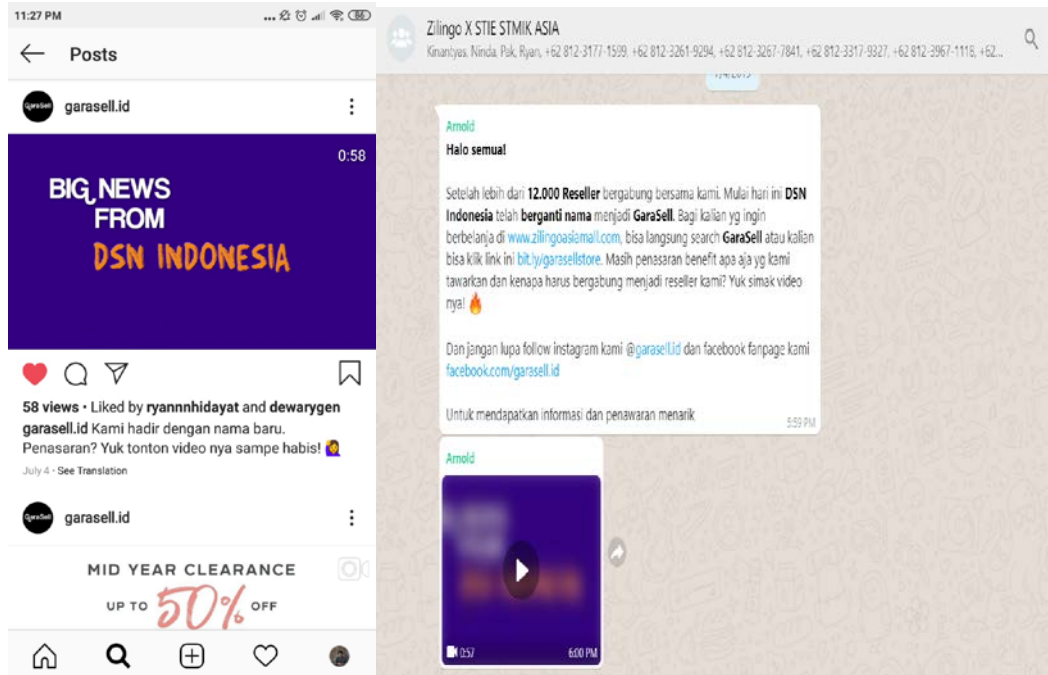
Setelah proses magang sudah berjalan selama 3 bulan, penulis dan rekan mendapatkan kabar kalau DSN Zilingo Indonesia akan berganti nama, alasan pergantian nama karena bapak Eka Slamet Nugroho menganggap nama DSN (Direct Selling Network) bukan seperti nama *brand* melainkan seperti nama komunitas. Seiring dengan terus berkembangnya *Reseller* dari DSN Zilingo Indonesia bapak Eka Slamet Nugroho ingin membuat nama baru yang memiliki filosofi jaringan yang kuat antara sesama reseller yang ada pada DSN Zilingo Indonesia, pada tahap ini penulis dan rekan diberikan tugas untuk memberikan masukan untuk nama baru dari DSN Zilingo Indonesia.



Sumber: Data Perusahaan (2019)

Gambar 3. 14 Voting Pergantian Nama DSN

Dari hasil survei terpilih 6 calon nama baru yang akan menggantikan nama dari DSN Zilingo Indonesia, Disini penulis memberikan 2 calon nama baru yaitu Garasi (Gerakan Reseller Seluruh Indonesia) dan Hipsi (Himpunan Pengusaha Seluruh Indonesia). Setelah survey dilakukan Garasi (Gerakan Reseller Seluruh Indonesia) mendapatkan perolehan paling tinggi yaitu sebesar 36,7%, dengan selesainya survey bapak Eka Slamet Nugroho memutuskan untuk merubah sedikit nama dari Garasi menjadi nama Garasell. Langkah selanjutnya penulis dan rekan melakukan perubahan nama dari social media yang dimiliki oleh DSN Zilingo Indonesia.



Sumber: *Social Media Dan Whatsapp*

Gambar 3. 15 Memperkenalkan Nama Baru DSN Zilingo Indonesia

Untuk proses pengenalan nama baru kepada reseller DSN Zilingo Indonesia, penulis mengupload video yang berisi nama baru dari DSN Zilingo Indonesia menjadi Garasell dan blast Whatsapp grup reseller DSN Zilingo Indonesia

3.3.3 Kendala yang ditemukan

Selama penulis melakukan, penulis menemukan beberapa permasalahan yang terjadi dalam melaksanakan pekerjaan di kantor yang dimana menurut penulis kendala ini dapat menghambat jalannya perusahaan. Berikut adalah kendala yang dihadapi oleh penulis.

1. Dalam melakukan *telemarketing* kepada calon reseller baru, dibutuhkan waktu sekitar 6-10 menit untuk menelfon 1 orang calon reseller dan dikerjakan oleh penulis secara sendiri, sedangkan target yang diberikan setiap harinya cukup tinggi yaitu 50 reseller baru dari database Zilingo B2C dan penulis juga mendapatkan tugas yang lainnya setiap harinya sehingga sulit untuk mencapai target setiap harinya.

2. Dalam melakukan konsep pengerjaan desain, DSN Zilingo Indonesia tidak memiliki orang sendiri untuk melakukan pembuatan desain. Sehingga membutuhkan waktu untuk melakukan proses request desain kepada tim desain dari Zilingo B2C dan cukup rumit apabila terjadi revisi pada desain
3. Dalam memilih vendor, DSN Zilingo Indonesia terletak pada *department* B2B sedikit vendor yang dapat menyalurkan barangnya dibawah harga pasaran sekalipun ada vendor yang masuk, penulis dan rekan harus memastikan terlebih dahulu apakah untuk produk tersebut sudah memiliki *market* tersendiri. Untuk itu rata-rata produk yang masuk ke dalam DSN Zilingo Indonesia mempunyai banyak keterbatasan karena tidak boleh memilih produk yang sudah memiliki pasar yang luas dan sudah cukup dikenal oleh masyarakat luas. Untuk produk yang dapat masuk ke dalam DSN Zilingo Indonesia tidak
4. Tidak memiliki akses pada website zilingoasiamall.com, pada dasarnya DSN Zilingo Indonesia adalah toko resmi dari Zilingo tetapi DSN Zilingo Indonesia tidak memiliki akses yang lebih pada website www.zilingoasiamall.com, karena itu menjadi tantangan tersendiri bagi DSN Zilingo Indonesia yang memiliki kedudukan yang sama dengan toko lain yang berjualan pada website www.zilingoasiamall.com. DSN Zilingo Indonesia hanya memiliki satu hak istimewa dimana DSN Zilingo Indonesia dapat menjual satu produk saja, berbeda dengan toko yang lain dimana konsumen harus membeli dengan minimal order.

3.3.4 Solusi atas kendala yang Ditemukan

1. Permasalahan kurangnya orang ketika melakukan *telemarketing*, disini penulis melakukan pendaftaran terlebih dahulu untuk calon member *reseller* dari DSN Zilingo Indonesia pada *google form* yang sudah tersedia untuk memenuhi setiap target member baru yang masuk, setelah itu baru penulis melakukan telfon satu per satu kepada calon reseller member untuk memperkenalkan DSN Zilingo Indonesia.
2. Ketika melakukan proses pengerjaan desain banyak sekali proses dan tahapan yang harus dilakukan sehingga menunggu lama. Untuk itu penulis melakukan *request* kepada Bapak Eka Slamet Nugroho untuk mempunyai satu orang

freelance desain agar DSN Zilingo Indonesia cepat dalam melakukan konsep desain.

3. Untuk masalah dalam mengurus vendor dan barang, penulis melakukan komunikasi oleh pihak vendor apakah ada untuk konsumen produk mereka yang sudah loyal menggunakan produknya disamping pengguna
4. Ketika sedang mengajak konsumen untuk menjadi *member reseller* dari DSN Zilingo Indonesia, penulis selalu memberitahukan keunggulan dari DSN Zilingo Indonesia dengan toko yang lain di zilingoasiamall.com kepada konsumen kalau belanja di DSN Zilingo Indonesia bisa beli satuan, gratis ongkir ke seluruh Indonesia, dan memperlihatkan produk unggulan yang sudah memiliki reputasi yang cukup baik seperti produk *home living* DSN menggandeng kintakun untuk sprei, hijab dari desain yang cukup dikenal dengan produk Restu Anggraini dan untuk *member reseller* yang baru bergabung bisa mendapatkan voucher promo untuk kedua produk yang banyak dibeli oleh *reseller*.

3.4 Peran Personal Selling Dalam Bentuk Telemarketing Untuk Meningkatkan Customer Acquisition Pada DSN (Direct Selling Network): Zilingo

Personal Selling adalah tenaga penjual suatu perusahaan melakukan kontak langsung dengan konsumen atau calon konsumen untuk menjelaskan produk atau *service*. *Personal selling* melibatkan percakapan langsung antara penjual dan pembeli, baik tatap muka, atau dengan media seperti telepon atau komputer (Solomon, Marshal, & Stuart, 2009).

Telemarketing meliputi penggunaan telepon untuk menjual produk secara langsung kepada konsumen dan kepada suatu organisasi tertentu. *Telemarketing* merupakan salah satu media yang digunakan dalam penerapan pemasaran langsung dan bentuk dominasi dari pemasaran langsung (Kotler & Armstrong, 2014).

Menurut (Greenberg, 2010), *customer acquisition* adalah individu atau kelompok yang membeli sebuah produk atau jasa berdasarkan keputusan mereka yang didasarkan atas pertimbangan dari segi manfaat dan harga produk atau jasa tersebut.

Penerapan strategi *telemarketing* yang memanfaatkan media telekomunikasi untuk menawarkan produk atau jasa secara langsung agar dapat menjangkau banyak pelanggan. Salah satu faktor pendukung kesuksesan *telemarketer* dipengaruhi oleh seberapa jauh pengetahuan mengenai produk atau jasa yang akan ditawarkan. Oleh karena itu, dengan kemampuan tersebut dapat meyakinkan konsumen yang semula menolak menjadi tertarik dengan produk atau jasa yang akan ditawarkan. Melalui telemarketing ini diharapkan dapat meningkatkan *customer acquisition* melalui strategi yang telemarketing yang baik (Shenandona, 2016).

Penulis mendapatkan pemahaman serta pengetahuan baru selama melakukan praktik kerja magang sebagai *assistant* DSN Zilingo Indonesia pada PT Zillion Tech Indonesia. Penulis bekerja secara langsung dibawah Bapak Eka Slamet Nugroho, selaku *Head of DSN* di PT Zillion Tech Indonesia. Beliau bekerja langsung dengan pihak manajemen Zilingo Indonesia dan penulis berkesempatan untuk ambil bagian dalam setiap kegiatan yang ada pada DSN Zilingo Indonesia, 3 komponen utama yang ada pada DSN Zilingo Indonesia yaitu *marketing*, *sourcing*, *personal selling telemarketing*. Penulis juga diberikan kesempatan untuk berkreasi dalam menentukan *personal selling* kepada calon *reseller* DSN Zilingo Indonesia agar lebih mengenal karakter *reseller* dan mengajak seluruh *reseller* yang sudah bergabung pada DSN Zilingo Indonesia untuk melakukan *follow up* bagaimana perkembangannya setelah bergabung menjadi *reseller* DSN Zilingo Indonesia.

Selama menjalani magang di PT Zillion Tech Indonesia, penulis mendapatkan beberapa pemahaman suatu hal yang baru bagi penulis. Pemahaman tersebut mengenai peran seorang *telemarketing* sebagai alat memperkenalkan suatu *brand* atau perusahaan kepada masyarakat yang pada akhirnya akan mempengaruhi pengambilan keputusan pembelian konsumen. Pengalaman tersebut didapat oleh penulis pada saat melakukan praktik kerja magang di divisi DSN Zilingo Indonesia PT Zillion Tech Indonesia.

Menurut (Solomon, marshall, & stuart, 2009) terdapat langkah-langkah dalam melakukan *personal selling* yaitu sebagai berikut:

- *Propecting and Qualifying*

Langkah pertama dalam proses penjualan adalah memilih dan mengidentifikasi pelanggan potensial yang berkualitas. Pendekatan terhadap pelanggan potensial yang penting bagi keberhasilan penjualan.

Pada DSN Zilingo Indonesia, tahap ini terjadi ketika penulis mendapatkan list customer dimana terlihat sudah berapa kali konsumen sudah pernah *order* pada Zilingo.

- *Preapproach*

Sebelum mengunjungi calon pelanggan, tenaga penjual harus belajar sebanyak mungkin tentang organisasi dari apa yang diperlukan, siapa yang terlibat dalam pembelian dan karakter dari pembeli. Langkah ini dikenal sebagai *preapproach*. Tenaga penjual dapat mencari keterangan dari standar industri, sumber online, dan juga kenalan. Tenaga penjualan harus menetapkan tujuan kunjungan, untuk menilai prospek, pengumpulan informasi atau melakukan penjualan.

Pada DSN Zilingo Indonesia, tahap ini penulis melanjutkan melihat *database customer* dimana di *database* tersebut terlihat apa saja yang sering dibeli oleh konsumen, dari situ penulis langsung memberitahukan bahwa produk tersebut ada di DSN Zilingo Indonesia dan apabila untuk *reseller* baru akan mendapatkan langsung kode *voucher* dari penulis.

- *Approach*

Dalam langkah ini, tenaga penjualan harus mengetahui cara bertemu dan memberi salam kepada pembeli dan memulai hubungan dengan baik. Pada tahap ini tenaga penjual memerlukan penampilan yang baik, kalimat pembuka yang positif bertujuan untuk membangun kesan baik dari awal menjalin hubungan. Pembukaan ini biasanya diikuti oleh sejumlah pertanyaan untuk lebih banyak mengetahui lebih banyak kebutuhan dari pembeli dengan memperlihatkan sampel dari produk untuk menarik perhatian dan keingintahuan pembeli.

Pada DSN Zilingo Indonesia, tahap ini penulis melakukan *survey* kecil-kecilan tentang kepuasan konsumen ketika belanja di zilingo sebelum masuk ke dalam pertanyaan inti setelah itu baru memperkenalkan DSN Zilingo Indonesia kepada konsumen. Dengan seperti ini penulis mengharapkan konsumen betah ketika pada komunikasi dengan penulis.

- *Presentation and Demonstration*

Selama langkah presentasi dalam proses penjual, tenaga penjual menceritakan tentang produk apa yang dia akan jual kepada pembeli dan menyajikan manfaat produk bagi pembeli dan memperlihatkan bagaimana produk tersebut bekerja. Pada DSN Zilingo Indonesia, selain melakukan pertanyaan mau atau tidaknya calon *reseller* mau bergabung, penulis akan menjelaskan keuntungan yang di dapat apabila konsumen tersebut telah bergabung menjadi *member* dari *reseller* DSN Zilingo Indonesia.

- *Handling Objection*

Pelanggan biasanya mengajukan keberatan selama presentasi maupun ketika diminta untuk menetapkan pesanan atas produk yang udah ditawarkan. Dalam mengatasi keberatan, tenaga penjual harus mengetahui apa yang menyebabkan pembeli keberatan sehingga tenaga penjualan dapat mengetahui bagaimana cara mengatasinya.

Pada DSN Zilingo Indonesia tahap ini terjadi ketika calon *member reseller* menolak untuk bergabung sebagai *member reseller* yang telah ditawarkan. Salah satu alasan utama adalah konsumen tidak melakukan pembelian secara terus menerus dan tidak melakukan wirausaha.

- *Closing*

Cara menutup penjualan dengan meminta pemesanan, meninjau ulang tentang kesepakatan, menawarkan bantuan untuk menulis pesanan, bertanya tentang cara pembayaran.

Pada DSN Zilingo Indonesia, tahap ini terjadi ketika konsumen menyetujui ingin bergabung menjadi *member reseller* dari DSN Zilingo Indonesia. Disini penulis langsung menanyakan sejumlah pertanyaan yang ada pada formulir DSN Zilingo Indonesia dan langsung didaftarkan langsung oleh penulis.

- *Follow up*

Langkah terakhir adalah tindak lanjut untuk memastikan kepuasan pelanggan dan melakukan pembelian kembali. Melengkapi detail tentang waktu pengiriman, syarat pembelian jenis produk jumlah produk dan masalah lain.

Pada DSN Zilingo Indonesia, di tahap ini penulis melakukan kontak melalui telepon untuk memastikan kembali keikutsertaan konsumen yang telah

bergabung dan sekedar bertanya ada kendala apa saja yang dihadapi oleh *member reseller*.

Karena itu pada perusahaan Zilingo khususnya untuk Zilingo B2B DSN Zilingo Indonesia agar bisa memaksimalkan *member reseller* dan *brand awereness* adalah menambah divisi yang ada pada DSN Zilingo Indonesia terutama untuk *telemarketing* dan *design*, karena untuk kedua divisi tersebut sangat penting untuk bisa berkomunikasi lebih dekat dengan calon *reseller* ataupun *reseller* yang sudah tergabung dalam DSN Zilingo Indonesia.